Conversación con Gemini

Sumate Al Colectivo

Vacaciones/ distensión/ finanzas

Se puede suscribirse con $50, $ 100 $500, $1000

(Válido por un año.)

Sentido de afiliación piramidal.

Cualquiera de sus $ 50 llegará el descuento y el depósito lo harán todos en la cima (la banca)

Cuánto más ahorre más chances tiene de descuentos, sorteos, paseos.

Lo puede promover cualquier institución financiera.

Hay dos finalidades. Una con lo que ya está realizar el negocio. Y otro con fines turísticos dentro y fuera de cada país.

Lo puede pagar con el recibo de sueldo con la jubilación o pensión.

Todos los meses el usuario recibirá una revista con todos beneficios según lo aportado (la revista irá con anunciantes on line o de carácter ordinario)

Pretende que con " poca plata" se hagan muchas actividades.

Las estadías son de tiempo compartido.

Todo lo que está bien hacerlo funcionar.

Original

Daniel Triunfo

digagraciasporeducacion@gmail.com

Una película que mueste una gama importante de negocios que se pueden hacer con el texto conceptual, más diálogos ejecutivos y un romance en el cual la serie terminan felices y ricos

Un thriller corporativo con toques de comedia romántica es el vehículo perfecto para mostrar la magnitud de este modelo de negocios sin perder el gancho emocional.

Título tentativo: El Algoritmo del Colectivo

Logline: Una matemática financiera que diseña una plataforma de microafiliación piramidal ética une fuerzas con un escéptico ejecutivo de turismo para

salvar a un banco regional, desatando un fenómeno económico masivo y un romance inesperado.

Estructura y Escenas Clave

El Disparo Inicial (Montevideo):
Clara presenta en la sala de directorio del Banco Metropolitano una idea disruptiva: captar microahorros desde $50 hasta $1000 descontados directamente por recibo de sueldo o jubilación. Ante la burla de la gerencia tradicional, la respalda Julián, el pragmático director de operaciones turísticas.

Diálogos Ejecutivos (El Pitch Comercial):

Julián: "Nadie se mueve por un descuento de $50, Clara."

Clara: "Un jubilado solo, no. Pero un millón de jubilados aportando $50 al mes crean un fondo de $50 millones mensuales depositados en la cúspide de la banca. Ese flujo financia la compra al mayoreo de vacantes en hoteles de tiempo compartido dentro y fuera del país que de otro modo quedarían vacíos."

Julián: "Es una estructura piramidal..."

Clara: "Piramidal en la redistribución, no en la estafa. La banca acumula la liquidez; el

usuario recibe descuentos escalonados, sorteos de paseos y la revista mensual de beneficios financiada por anunciantes online. Poca plata, masa masiva, beneficio multiplicado."

Gama de Negocios Mostrados en Pantalla:

Fintech & Descuento Nominativo: Convenios de débito automático con entes previsionales y empresas privadas.

Real Estate y Tiempo Compartido: Adquisición de activos turísticos infrautilizados y reactivación de cadenas hoteleras en temporada baja.

Medios e Imprenta: La Revista Colectivo (física y digital), convertida en un gigante publicitario donde las marcas pagan caro por pautar frente a millones de afiliados activos.

El Giro Romántico y Financiero:

Mientras viajan por el país y el exterior auditando complejos turísticos para la red, la química entre la rigurosa matemática y el apasionado ejecutivo se intensifica. Juntos superan el boicot de un fondo de inversión rival que intenta desacreditar el sistema.

Clímax y Final Feliz:

Un año después de la primera suscripción, la plataforma alcanza el récord de afiliados. El

banco reporta ganancias récord por intermediación, las familias disfrutan de vacaciones accesibles y los anunciantes abarrotan la revista. La historia cierra en un resort de tiempo compartido frente al mar, donde Clara y Julián celebran la boda financiada por el propio éxito de su empresa, consolidados como referentes de la industria y millonarios.

¿Te gustaría profundizar en el guion técnico de alguna escena en particular o ajustar el perfil de los personajes?

Seguir la historia

Acto II: La Expansión Internacional y la Prueba de Fuego

Escena 1: Las Oficinas Centrales del Banco Metropolitano — Tarde

El mapa interactivo en la pared proyecta puntos de luz verde en tiempo real a lo largo del continente. La interfaz muestra los niveles de aporte: $50, $100, $500 y $1000.

Julián: (Mirando el panel, incrédulo) "El volumen del débito automático previsional acaba de

romper la proyección del trimestre. Tenemos a 400.000 jubilados aportando $100 mensuales. La liquidez en la cúspide de la banca es colosal."
Clara: (Ajustando su tablet) "Y lo mejor: la tasa de retención es del 98%. Por primera vez, las familias de menores ingresos ven que sus $100 se traducen en valor tangible. La Revista Colectivo del mes que viene ya vendió el 100% de sus espacios publicitarios a aerolíneas y cadenas de supermercados."
Julián: "Pero tenemos un problema de escala. La demanda de alojamientos en tiempo compartido dentro del país superó nuestra oferta disponible para la temporada alta. Si no garantizamos las estadías en el exterior, la red pierde confianza."

Escena 2: Hotel de Lujo en Cancún — Noche

Clara y Julián se reúnen con Roberto Sterling, un influyente desarrollador inmobiliario de cadenas de tiempo compartido en el Caribe.

Sterling: "No entiendo su modelo. ¿Me piden que les reserve el 30% de mis complejos en temporada media por un precio fijo anual garantizado por un banco?"

Clara: "Exacto. Usted tiene una tasa de ociosidad del 35% en esos meses. Nosotros le inyectamos capital líquido por adelantado, proveniente del fondo acumulado en la banca por millones de microafiliados. Usted llena habitaciones vacías sin costo de adquisición de clientes; nosotros le damos a nuestros usuarios suscritos de $500 y $1000 unas vacaciones de lujo a una fracción del costo mercado."
Julián: (Sonriendo, inclinándose hacia adelante) "Y recuerde: cada uno de esos huéspedes consume en sus restaurantes, contrata excursiones y genera tráfico. Es ganar-ganar."
Sterling: (Firma el contrato) "Es una locura matemática... pero funciona."

Escena 3: La Amenaza de la Sombra Financiera — Buenos Aires

De regreso en la región, la maniobra llama la atención de un fondo buitre liderado por un antiguo rival de Clara, quien intenta calumniar el sistema en medios nacionales tildándolo de "esquema Ponzi ilegítimo" para provocar una corrida de retiros de la banca.

Clara: (Preocupada, en la habitación del hotel) "Si cunde el pánico y la gente cancela la suscripción por recibo de sueldo, la estructura de compras al mayoreo se cae."
Julián: (Acercándose, tomándola de las manos) "No se va a caer. A diferencia de una estafa, aquí hay activos reales: hoteles llenos, revistas impresas vendidas y familias viajando. Confía en lo que construiste."

En medio de la tensión, la cercanía profesional cede paso a un beso apasionado en el balcón con vista a la ciudad, consolidando su alianza sentimental y estratégica.

Escena 4: El Contraataque y el Triunfo

Clara y Julián convocan a una transmisión en vivo masiva a través de la plataforma digital de la Revista Colectivo. Muestran en tiempo real los balances auditados del banco, los testimonios de miles de afiliados disfrutando de sus estadías y anuncian un gran sorteo masivo de un viaje todo pago para 50 familias de afiliados del nivel de $50.

El ataque mediático se desploma. La confianza pública se dispara a niveles récord, provocando una ola de 500.000 nuevas afiliaciones en una sola semana.

Escena Final: Un Año Después — Resort de Tiempo Compartido frente al Mar

El sol se oculta sobre una playa paradisíaca. Se celebra una majestuosa boda donde los invitados son tanto altos ejecutivos bancarios como afiliados destacados del sistema.

> **Julián:** (Levantando su copa en el brindis) "Por la mujer que demostró que la verdadera riqueza no está en acumular, sino en multiplicar el valor de cada peso."
> **Clara:** (Sonriendo, a su lado) "Y por el equipo que convirtió un concepto disruptivo en un imperio de felicidad accesible."

El marco final muestra la portada digital de la última edición de la Revista Colectivo, con Clara y Julián en portada bajo el titular: "Los creadores del modelo que democratizó el turismo y las finanzas, coronados como los nuevos magnates de la industria."

¿Te gustaría que desarrollemos el guion de alguna de las escenas con más detalle de diálogos o prefieres enfocar los aspectos de comercialización del modelo?

Haz una obra de teatro

Título: El Poder de los $50

Personajes:

> **CLARA (32):** Visionaria matemática financiera, pragmática y de mente ágil.
> **JULIÁN (35):** Director comercial de operaciones turísticas, carismático y astuto.
> **DON HÉCTOR (68):** Jubilado, cliente de la banca y representante del afiliado común.
> **ESTEBAN (50):** Gerente general del banco, ultraconservador y escéptico.

Escenario: Un escenario dividido en dos ambientes por un haz de luz: a la izquierda, la elegante y fría oficina de directorio del Banco Metropolitano; a la derecha, un vestíbulo cálido de un hotel de playa.

ACTO ÚNICO

(La luz ilumina la oficina de directorio. ESTEBAN revisa carpetas con molestia. CLARA y JULIÁN están de pie frente a él.)

ESTEBAN: (Lanzando una carpeta sobre la mesa)

¿Cincuenta pesos, Clara? ¿Me pides que movilice la infraestructura tecnológica del banco para cobrar suscripciones de cincuenta pesos? ¡Es absurdo! Somos una institución financiera, no una alcancía de barrio.

CLARA:

(Avanzando un paso, firme)

Un solo aporte de $50 no es nada, Esteban. Pero un millón de jubilados y trabajadores aportando $50, $100 o $1000 al mes por débito en su recibo de sueldo crean una masa de capital colosal depositada en la cima de nuestra banca.

JULIÁN:

(Sonríe, interviniendo)

Y ahí entro yo. Con esa liquidez compramos por adelantado bloques enteros de semanas ociosas en complejos de tiempo compartido dentro y fuera del país. Los hoteles llenan habitaciones vacías; nuestros afiliados consiguen vacaciones de lujo a precio de costo.

ESTEBAN:

(Entornando los ojos)

Eso suena a una estructura piramidal.

CLARA:

Piramidal en la concentración de flujo, pero 100% ética en la redistribución. El usuario no paga por aire; recibe descuentos reales, sorteos, paseos y una revista mensual de beneficios financiada al 100% por marcas privadas. Poca plata, masa masiva, beneficio multiplicado.

(Entra en escena DON HÉCTOR desde el lateral, caminando hacia el centro. La luz lo enfoca.)

DON HÉCTOR:

(Mirando a la audiencia)

Cuando vi el descuento de $100 en mi recibo de jubilación, pensé que era otro impuesto. Pero al mes me llegó la Revista Colectivo. Descuento en la farmacia, pasajes a mitad de precio... y hoy, gracias a este fondo, estoy por tomar mi primer avión hacia el Caribe con mi esposa. Todo por el precio de dos cafés al mes.

(Julián y Clara caminan hacia el centro del escenario, alejándose de Esteban. La luz de la oficina se atenúa y se enciende la luz cálida del vestíbulo turístico. Julián toma la mano de Clara, deteniéndose a un paso de ella.)

JULIÁN:

(En voz baja, mirándola a los ojos)

Las proyecciones se quedaron cortas. Las cadenas hoteleras de la región están firmando exclusividad con nosotros y las marcas pelean por la portada de la revista. Lo logramos, Clara.

CLARA:

(Sonriendo con complicidad)

Lo logramos juntos. Demostramos que la alta finanza no tiene por qué ser destructiva. Cuando la cúspide de la pirámide trabaja para la base, todos ganan.

JULIÁN:

(Avanza un paso más, tomando su cintura)

Y hablando de inversiones a largo plazo... ¿qué opinas de un compromiso sin fecha de vencimiento?

CLARA:

(Riéndose, acercándose a él)

Calculo un rendimiento del 100% de felicidad. Acepto.

(Se besan apasionadamente mientras la luz central se intensifica. Don Héctor cruza el escenario con una maleta y gafas de sol, saludando sonriente al público.)

TELÓN

Gemini es una IA y puede cometer errores.